Government of Canada / Gouvernement du Canada

The Sports Clothing and Footwear Market in the United Kingdom

March 1997

(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des vêtements et chaussures de sport au Royaume-Uni)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 35611)

Canada

100-03159/

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE SPORTS CLOTHING AND FOOTWEAR MARKET IN THE UNITED KINGDOM

Team Canada Inc - Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

Over the last decade active participation in sport has grown spectacularly in the United Kingdom. The continuing trend towards increased leisure time and more health conscious lifestyles ensures that future demand will be robust. The role of fitness in health is being re-evaluated in the United Kingdom. Combined with a trend towards increased leisure time, this has caused a dramatic increase in participation in sports and recreation activities.

In 1994, the United Kingdom sportswear market was valued at £ 2,200 million, with clothing accounting for £ 1,330 million (61% market share) and footwear for £ 870 million (39% market share) of the sector. The sporty look has established itself permanently within the broader market for clothing and footwear. As a result, sportswear has a fairly stable 9% share of all consumer expenditure on clothing and footwear.

Retail sales of sports clothing in 1994 were:

- Outdoor clothing/waterproofs - £ 345 million (26% market share),
- Tracksuits - £ 240 million (18%),
- Swimwear - £ 170 million (13%),
- Golf - £ 105 million (8%),
- Soccer - £ 80 million (6%),
- Keep fit/aerobics - £ 55 million (4%),
- Racket sports - £ 48 million (4%),
- Skiing - £ 40 million (3%), and
- Other - £ 247 million (18%).

Retail sales of sports footwear in 1994 were:

- General sports/leisure design - £ 260 million (30% market share),
- Outdoor boots (walking, hiking and climbing) - £ 165 million (19%),
- Aerobics/indoor fitness - £ 90 million (10%),
- Running shoes - £ 90 million (10%),
- Soccer boots - £ 92 million (11%),
- Racket sports - £ 58 million (7%),
- Golf - £ 34 million (4%),
- Ski boots - £ 8 million (1%),

- Rugby boots - £ 8 million (1%), and
- Other sports - £ 65 million (7%).

The largest sport related markets, combining expenditure on clothing and footwear, are for outdoor activities (£ 510 million), soccer (£ 172 million), swimwear (£ 170 million) and golf (£ 139 million).

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

The use of an agent, distributor or importer is a must for any Canadian firm seeking to sell into the UK domestic market. This is necessary in order to continually generate new business as well as to provide a closer liaison with end-users.

Key factors determining purchase decisions

Retailing of sportswear is very diversified, involving variety and department stores, mail order and fashion multiples as well as sports specialists. Most sport shops are independently owned and often participate in buying groups. The sporting goods industry recognizes buying groups as a permanent and growing force in the market.

In 1994, the main distribution channels for sports clothing in the United Kingdom were:

- Multiple sports shops - £ 150 million (11% market share),
- Independent sports shops - £ 130 million (10%),
- Clothing stores - £ 370 million (28%),
- Variety stores - £ 275 million (21%),
- Department stores - £ 110 million (8%),
- Other outlets - £ 135 million (10%), and
- Mail order - £ 160 million (12%).

In 1994, the main distribution channels for sports footwear in the United Kingdom were:

- Shoe shops - £ 306 million (35% market share),
- Multiple sports shops - £ 120 million (14%),
- Independent sports shops - £ 88 million (10%),
- Clothing and variety stores - £ 143 million (17%),
- Department stores - £ 96 million (11%),
- Other outlets - £ 26 million (3%), and
- Mail order - £ 91 million (10%).

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

Canadian companies should be aware that textiles and clothing attract one of the highest rates of import duty coming into the United Kingdom (typically 12% to 15%, depending on specific fibre composition), and also that inevitably much of the mass-market clothing sold in the United Kingdom comes from low-cost parts of the world (the far east, etc.).

Local standards, certificates or registrations needed

In particular, a EU Directive exists on Personal Protective Equipment, compliance with which is mandatory for applicable products sold anywhere in the EU. The Directive has potentially far-reaching implications for Canadian companies producing safety or protective sports equipment or clothing, and companies would be well advised to familiarize themselves with the broad details of the Directive. A booklet entitled *Personal Protective Equipment - Guidance Notes on the UK Regulations*, code URN 96/528, is available from the Department of Trade and Industry Publications Unit (refer to Government Contacts in the United Kingdom).

The Canadian position

Canadian exporters will also have to contend with increased price competition from EU member nations which are taking advantage of the liberalized market to launch aggressive pan-EU marketing campaigns.

PROMOTIONAL VENUES

Table 1. Trade Shows

Event/Venue	Organizer
Sun & Swimwear Show London Marriott, London, UK Annual	Brintex Ltd. 32 Vauxhall Bridge Road London SW1V 2SS, UK
Sports & Leisure Show - EXSL National Exchange Centre, Birmingham, U.K. Annual	Montgomery Exh. Ltd. 11 Manchester Square London W1M 5AB, UK Telephone: (44-171) 486-1951 Facsimile: (44-171) 413-8240

Publications

Harpers Sports and Leisure
Unit 2, Mill Hill Industrial Estate
Flower Lane, London NW7 2HU, UK
Tel: (44-181) 906-3599
Fax: (44-181) 906-4390

Personal Protective Equipment - Guidance Notes on the UK Regulations
Department of Industry & Trade Publications Unit
151 Buckingham Palace Road
London SW1W 9SS, UK
Tel: (44-171) 215-1770
Fax: (44-171) 215-4146

Sports Facilities Suppliers Guide
Compiled and Published by:
Sports Industries Ltd.
11 Abbey Business Centre
Ingate Place
London SW8 3NS, UK
Tel: (44-171) 498-0177
Fax: (44-171) 498-9545

Sports and Fitness
Sports and Fitness Limited
75 South Western Road
Twickenham, Middlesex TW1 1LG, UK
Tel: (44-181) 891-6596
Fax: (44-181) 892-0975

Sports and Leisure
The Sports Council
16 Upper Woburn Place
London WC1 0Q P, UK
Tel: (44-171) 388-1277
Fax: (44-171) 383-5740

Sports Retailing
Benn Publications Limited
PO Box 20, Sovereign Way
Tonbridge, Kent TN9 1RW, UK
Tel: (44-1732) 364422

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

Harpers Guide to the Sports Trade
Harpers Sports and Leisure
Unit 2, Mill Hill Industrial Estate
Flower Lane, London NW7 2HU, UK
Tel: (44-181) 906-3599
Fax: (44-181) 906-4390

The Sports Council
16 Upper Woburn Place
London WC1H 0QP, UK
Tel: (44-171) 388-1277
Fax: (44-171) 383-5740

United Kingdom Government Contacts

H.M. Customs and Excise
King's Beam House, 22 Upper Ground,
London SE1 9PJ, UK
Fax: (44-171) 865-4944

Department of Trade and Industry
Publications Unit
151 Buckingham Palace Road
London SW1W 9SS, UK
Tel: (44-171) 215-1770
Fax: (44-171) 215-4146

Canadian Financial Institutions

Bank of Montreal
11 Walbrook Street
London EC4N 8ED, UK
Tel: (44-171) 236-3225
Fax: (44-171) 236-2655

National Bank of Canada
Princes House, 95 Gresham Street
London EC2V 7LU, UK
Tel: (44-171) 726-6581
Fax: (44-171) 726-4265

Bank of Nova Scotia
Scotia House, 33 Finsbury Square
London EC2A 1BB, UK
Tel: (44-171) 638-5644
Fax: (44-171) 638-8488

Royal Bank of Canada
71 Queen Victoria Street
London EC4V 4DE, UK
Tel: (44-171) 489-1188
Fax: (44-171) 329-6144

Canadian Imperial Bank of Commerce
Cottons Centre
London SE1 2QL, UK
Tel: (44-171) 234-6220
Fax: (44-171) 407-6456

Toronto Dominion Bank
Triton Court, 14/18 Finsbury Square
London EC2A 1DB, UK
Tel: (44-171) 920-0272
Fax: (44-171) 638-1042

Canadian Government Contacts

Canadian High Commission
Macdonald House
One Grosvenor Square
London W1X 0AB, UK
Tel: (44-171) 258-6600
Fax: (44-171) 258-6384

Department of Foreign Affairs and International Trade
Northern Europe Division (REN)
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A 0G2
Tel: (613) 995-9401
Fax: (613) 995-6319

Department of Foreign Affairs and International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A 0G2
Tel: (613) 996-3535
Fax: (613) 943-8820

Export Development Corporation
151 O'Connor Street, Ottawa, ON K2P 2L8
Tel: (613) 598-2500

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office
G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries._____
_____
_____
_____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

G Less than $10 million
G More than $50 million
G $10 million to $50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____
_____
_____
_____
_____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Le marché des vêtements et chaussures de sport au Royaume-Uni

mars 1997

(Also available in English under the title, The Sports Clothing and Footwear Market in the United Kingdom)

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n°. 35611)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES VÊTEMENTS ET CHAUSSURES DE SPORT AU ROYAUME-UNI

Équipe Canada inc - Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Ces dix dernières années, on a assisté à un essor spectaculaire de l'activité sportive au Royaume-Uni. Comme les Britanniques jouissent de plus en plus de temps libre et sont portés à adopter un mode de vie plus sain, on peut s'attendre à ce que la demande future soit vigoureuse. De plus, à l'heure actuelle, on réévalue au Royaume-Uni l'incidence du conditionnement physique sur la santé, ce qui a pour effet d'accroître d'une façon remarquable la participation aux sports et aux activités récréatives.

En 1994, le marché britannique de l'habillement de sport était évalué à 2 200 millions de livres sterling, les vêtements comptant pour 1 330 millions (61 % du marché) et les chaussures pour 870 millions (39 % du marché). La tenue sportive s'est taillée une place sur le vaste marché du vêtement et de la chaussure de sport. Par conséquent, l'habillement de sport occupe une part relativement stable de 9 % parmi toutes les dépenses de consommation liées au vêtement et à la chaussure.

En 1994, les ventes au détail de vêtements de sport se répartissaient ainsi :

- vêtements d'extérieur et imperméables - 345 millions £ (26 % du marché)
- survêtements - 240 millions £ (18 %)
- natation - 170 millions £ (13 %)
- golf - 105 millions £ (8 %)
- football - 80 millions £ (6 %)
- exercices d'aérobie et conditionnement physique - 55 millions £ (4 %)
- raquette - 48 millions £ (4 %)
- ski - 40 millions £ (3 %)
- autres - 247 millions £ (18 %)

En 1994, les ventes au détail de chaussures de sport se chiffraient ainsi :

- chaussures sport, tout-aller - 260 millions £ (30 % du marché)
- bottes d'extérieur (marche, randonnée, escalade) - 165 millions £ (19 %)
- exercices d'aérobie, conditionnement physique d'intérieur - 90 millions £ (10 %)
- course - 90 millions £ (10 %)
- football - 92 millions £ (11 %)
- raquette - 58 millions £ (7 %)
- golf - 34 millions £ (4 %)
- ski - 8 millions £ (1 %)
- rugby - 8 millions £ (1 %)
- autres sports - 65 millions £ (7 %)

À en juger par les dépenses affectées tant aux vêtements qu'aux chaussures, ce sont les activités de plein air (510 millions de livres), le football (172 millions), la natation (170 millions) et le golf (139 millions) qui occupent les premières places sur le marché des articles de sport.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Toute entreprise canadienne désireuse d'exporter sur le marché britannique doit absolument faire appel à un agent, un distributeur ou un importateur. Ce dernier pourra lui faire profiter de nouveaux débouchés et établira un lien plus étroit avec les utilisateurs finals.

Facteurs déterminant les décisions d'achat

La vente au détail du vêtement de sport suit des circuits de distribution très diversifiés, dont les grands magasins et les magasins à prix uniques, les magasins de vente par correspondance ainsi que les magasins à succursales multiples, en plus des boutiques spécialisées. La plupart des magasins d'articles de sport sont exploités par des

indépendants, souvent membres de groupes d'acheteurs. L'industrie des articles de sport considère que les « groupes d'acheteurs » sont une force du marché permanente de plus en plus marquée.

En 1994, les principaux circuits de distribution du vêtement de sport au Royaume-Uni étaient les suivants :

- magasins d'articles de sport à succursales multiples 150 millions £ (51 % du marché)
- magasins indépendants d'articles de sport - 130 millions £ (10 %)
- magasins de vêtements - 370 millions £ (28 %)
- magasins à prix uniques - 275 millions £ (21 %)
- grands magasins - 110 millions £ (8 %)
- autres points de vente - 135 millions £ (10 %)
- magasins de vente par correspondance - 160 millions £ (12 %)

En 1994, les principaux circuits de distribution de la chaussure de sport au Royaume-Uni étaient les suivants :

- magasins de chaussures - 306 millions £ (35 % du marché)
- magasins d'articles de sport à succursales multiples - 120 millions (14 %)
- magasins indépendants d'articles de sport - 88 millions £ (10 %)
- magasins de vêtements et à prix uniques - 143 millions £ (17 %)
- grands magasins - 96 millions £ (11 %)
- autres points de vente - 26 millions £ (3 %)
- magasins de vente par correspondance - 91 millions £ (10 %)

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

Il est rappelé aux entreprises canadiennes que les textiles et les vêtements importés au Royaume-Uni sont assujettis à l'un des taux de droit les plus élevés (habituellement de 12 à 15 %, selon la composition spécifique de la fibre), et que la plupart des vêtements de masse vendus au Royaume-Uni viennent de régions du monde où les coûts de production sont faibles (Extrême-Orient, etc.).

Normes, certificats et enregistrements locaux requis

Il existe, en particulier, une directive de l'Union européenne sur les équipements de protection individuels à laquelle il faut obligatoirement se plier si on veut y vendre des produits de cette nature. Comme cette directive pourrait avoir de profondes implications pour les compagnies canadiennes produisant des équipements ou des vêtements de protection pour le sport, celles-ci auraient intérêt à se familiariser avec ses grandes lignes. Une brochure intitulée *Personal Protective Equipment - Guidance Notes on the UK Regulations*, code URN 96/528, est offerte par le service des publications du ministère britannique du Commerce et de l'Industrie (voir Publications).

La position du Canada

Les exportateurs canadiens devront faire face à une concurrence par les prix que leur livrent de plus en plus les pays membres de l'Union européenne désireux de tirer parti du marché libéralisé pour lancer des campagnes énergiques de commercialisation à l'échelle de l'Union.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Tableau 1. Foires commerciales

Event/Venue	Organizer
Sun & Swimwear Show London Marriott, Londres, Royaume-Uni Annuelle	Brintex Ltd. 32 Vauxhall Bridge Road Londres SW1V 2SS, Royaume-Uni
Sports & Leisure Show - EXSL National Exchange Centre, Birmingham, Royaume-Uni Annuelle	Montgomery Exh. Ltd. 11 Manchester Square Londres W1M 5AB, Royaume-Uni Téléphone : (44-171) 486-1951 Télécopieur : (44-171) 413-8240

Publications

Harpers Sports and Leisure
Unit 2, Mill Hill Industrial Estate
Flower Lane, Londres NW7 2HU, Royaume-Uni
Téléphone : (44-181) 906-3599
Télécopieur : (44-181) 906-4390

Personal Protective Equipment - Guidance Notes on the UK Regulations
Department of Industry & Trade Publications Unit
151 Buckingham Palace Road
Londres SW1W 9SS, Royaume-Uni
Tel: (44-171) 215-1770
Télécopieur: (44-171) 215-4146

Sports Facilities Suppliers Guide
Compiled and Published by:
Sports Industries Ltd.
11 Abbey Business Centre
Ingate Place
Londres SW8 3NS, Royaume-Uni
Tel: (44-171) 498-0177
Télécopieur: (44-171) 498-9545

Sports and Fitness
Sports and Fitness Limited
75 South Western Road
Twickenham Middlesex TW1 1LG Royaume-Uni
Téléphone : (44-181) 891-6596
Télécopieur : (44-181) 892-0975

Sports and Leisure
The Sports Council
16 Upper Woburn Place
Londres WC1 0QP, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 388-1277
Télécopieur : (44-171) 383-5740

Sports Retailing
Benn Publications Limited
PO Box 20, Sovereign Way
Tonbridge, Kent TN9 1RW,
Royaume-Uni
Téléphone : (44-1732) 364422

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Harpers Guide to the Sports Trade
Harpers Sports and Leisure
Unit 2, Mill Hill Industrial Estate
Flower Lane, Londres NW7 2HU, Royaume-Uni
Téléphone : (44-181) 906-3599
Télécopieur : (44-181) 906-4390

The Sports Council
16 Upper Woburn Place
Londres WC1H 0QP, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 388-1277
Télécopieur : (44-171) 383-5740

Department of Trade and Industry
Publications Unit
151 Buckingham Palace Road
London SW1W 9SS, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 215-1770
Télécopieur: (44-171) 215-4146

Contacts du gouvernement britannique

H.M. Customs and Excise
King's Beam House, 22 Upper Ground,
Londres SE1 9PJ, Royaume-Uni
Télécopieur : (44-171) 865-4944

Institutions financières canadiennes

Banque de Montréal
11 Walbrook Street
Londres EC4N 8ED, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 236-3225
Télécopieur : (44-171) 236-2655

Banque de Nouvelle-Écosse
Scotia House, 33 Finsbury Square
Londres EC2A 1BB, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 638-5644
Télécopieur : (44-171) 638-8488

Banque canadienne impériale de commerce
Cottons Centre
Londres SE1 2QL, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 234-6220
Télécopieur : (44-171) 407-6456

Banque nationale du Canada
Princes House, 95 Gresham Street
Londres EC2V 7LU, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 726-6581
Télécopieur : (44-171) 726-4265

Banque royale du Canada
71 Queen Victoria Street
Londres EC4V 4DE, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 489-1188
Télécopieur : (44-171) 329-6144

Banque Toronto-Dominion
Triton Court, 14/18 Finsbury Square
Londres EC2A 1DB, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 920-0272
Télécopieur : (44-171) 638-1042

Contacts du gouvernement canadien

Haut-commissariat du Canada
Macdonald House
One Grosvenor Square
Londres W1X 0AB, Royaume-Uni
Téléphone : (44-171) 258-6600
Télécopieur : (44-171) 258-6322

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction de l'Europe du Nord (REN)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-9401
Télécopieur : (613) 995-6319

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés (TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopieur : (613) 943-8820

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K2P 2L8
Téléphone : (613) 598-2500

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

G FaxLink de l'InfoCentre
G Service de rens. de l'InfoCentre
G Bureau régional du gouvernement
G Site www du gouvernement
G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

G Imprimé
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

G Chercher un agent/distributeur
G Visiter le marché
G Faire plus de recherche
G Autre : _____
GContacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
GParticiper à un salon commercial à l'étranger
GRien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
_____
_____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

G Fabrication/transformation
G Maison de commerce
G Fournisseur de services d'exportation
G Association industrielle/commerciale
G Organisme gouvernemental
G Étudiant/université
G Consultant
G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

G Moins de 10 millions
G Plus de 50 millions
G De 10 millions à 50 millions
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____